Yakin dengan Reputasi Pengembang Lokal

■ *Oleh : Yuniar Susanto*

Selain mal, tiga buah trade center sedang giat dipasarkan saat ini di Surabaya. Bagaimana pasar menanggapinya?

Demam membangun *trade center* (TC) sudah menular ke mana-mana, termasuk tentunya kota Surabaya. Lihat saja, saat ini setidaknya ada 3 proyek TC yang sedang dan akan dibangun di Kota Pahlawan itu. Grup Pakuwon Jati melalui PT Pakuwon Permai membangun Pakuwon Trade Center (PTC), bagian dari kawasan Pakuwon City. Lalu PT Equator Paradise (Grup Equator) juga sedang membangun Sungkono Trade Center (STC) di Jl HR Mohammad. Keduanya ada di Surabaya Barat. Lalu di pusat kota Surabaya, tepatnya di Jl Raya Ngagel, ada Trade Center Mall (TCM) yang dikembangkan PT United Engineers ASSA.

Dari tiga proyek tersebut setidaknya ada 4.400 kios yang akan 'membanjiri' kota Surabaya. Bukan jumlah yang tidak sedikit tentunya. Perinciannya PTC menyumbang 1.800 unit dengan ukuran kios terkecil 3 m2, dari STC sebanyak seribu unit kios yang mempunyai ukuran terkecil 9 m2 dan TCM sebanyak 1.600 dengan ukuran paling kecil 2,64 m2.

Adu konsep itu semakin seru, apalagi mereka masuk pasar hampir bersamaan, pada tiga bulan yang lalu. Lihat saja, PTC yang terdiri dari 4 lantai dilengkapi bermacam fasilitas antara lain areal parkir berkapasitas 6 ribu mobil, *cineplex* 6 studio, *convention hall* seluas 7.500 m2 dan *foodcourt*. Bahkan di sini juga ada Matahari *department store* dan *supermarket* seluas 13.500 m2.

STC yang terdiri dari 17 lantai, pun mempunyai fasilitas pelengkap yang hampir mirip dengan PTC. Selain *entertainment center* dan parkir setinggi 5 lantai berkapasitas 2000 mobil dan 500 motor, serta restoran berputar. STC juga mengedepankan fasilitas teknologi informasi yang bisa mendukung *e-commerce* dan *remote trading*. Sementara TCM yang terdiri dari 11 lantai, dilengkapi *convention hall* berkapasitas 5 ribu orang, lalu *exhibition area*, restoran, *hypermarket*, bahkan hotel bertaraf internasional.

Pengembang boleh saja adu konsep



Yafet Kristanto : Jumlah TC saat ini sudah pas dengan permintaan

dan membangun sebanyak-banyak, tapi apakah pasar bisa menyerap semua. Apalagi melihat jadwal penyelesaian yang tidak sama, PTC paling cepat, direncanakan tahun ini, sementara TCM dan STC baru di semester akhir 2004. Masing-masing pengembang tentu yakin dan optimis kalau kios-kios yang dijualnya pasti terjual habis. Keoptimisan mereka didasari pada kenyataan bahwa Surabaya sampai saat ini belum mempunyai TC, padahal Surabaya merupakan kota perdagangan.

Selama 10 tahun terakhir Surabaya memang telah berkembang menjadi pusat industri dan perdagangan yang mulai menyaingi posisi Jakarta. Jumlah pedagang kecil saat ini masih mendominasi (54,9%), disusul pedagang menengah (31,6%), dan pedagang besar (13,5%). Sementara jumlah penduduk di kota terbesar kedua di Indonesia juga cukup besar yaitu sekitar 3 juta jiwa.

Selain itu, Surabaya juga telah banyak dikunjungi orang dengan beragam kepentingan, baik yang hanya berkunjung untuk berbisnis maupun sekadar berbelanja atau melancong di kota Surabaya. Jumlah wisatawan di Surabaya, pada triwulan ke-empat 2002, untuk wisatawan nusantara berjumlah 259.780 orang, dan wisatawan mancanegara berjumlah 20.661 orang.

Tapi apakah betul mereka pasar yang potensial? Dari ketiga TC itu untuk sementara ini yang paling banyak terjual adalah PTC, dan yang paling sedikit adalah STC. Dikatakan sementara karena memang masih ada kios yang belum terjual. Menurut pengembangnya, PTC sudah terjual 80% dari 1.800 kiosnya atau "tinggal" tersisa 400-an unit. GR Sutikno, Direktur PT UE ASSA mengaku sudah menjual 60% dari 1.600 unit kios yang ada di TCM. Sedangkan dari seribu unit kios di STC baru terjual 350 unit.

Masih rendahnya omzet penjualan STC itu, ternyata bukan karena harga jualnya. Sebab harga jual STC terhitung paling rendah dari pada yang lain. Dengan ukuran 9 m2 harganya Rp240 juta atau sekitar Rp26 juta/m2. Sementara TCM


Trade Centre Mall : Belum terlihat tanda-tanda pengerjaan

untuk ukuran 3 m2 dijual dengan harga Rp132 juta atau sebesar Rp50 juta/m2, dan PTC adalah sebesar Rp62 juta/m2 (terkecil 10 m2, seharga Rp600 juta). Juga bukan karena cara pembayarannya, sebab pembeli kios STC boleh mencicil selama 40 bulan tanpa bunga.

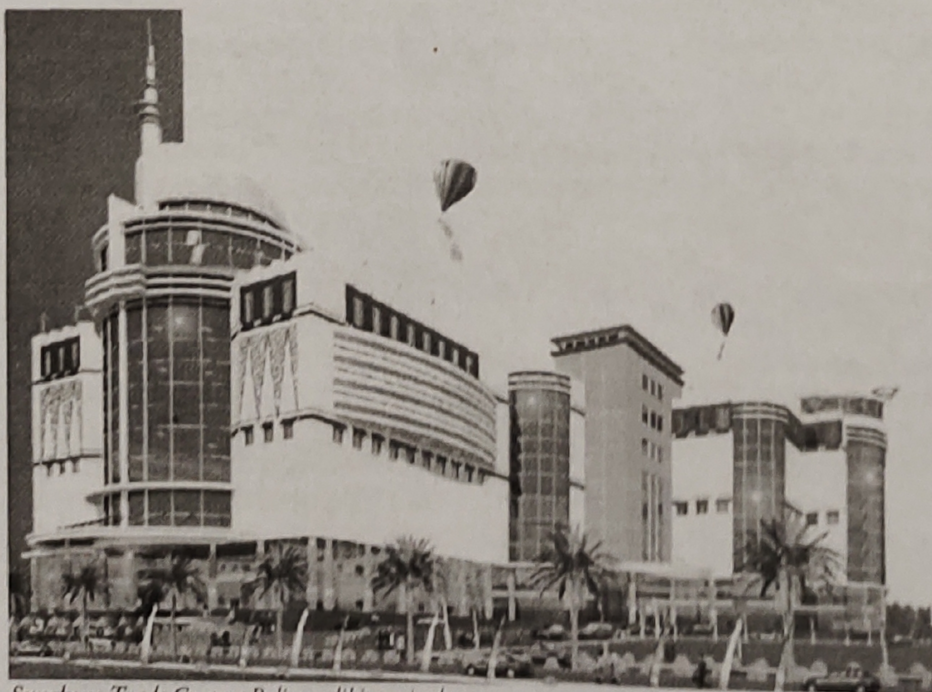
Masih belum banyaknya omzet penjualan STC karena, pembeli menunggu realisasi pembangunannya. Seperti dijelaskan Bambang Tri Haryono, *General Affair Manager* STC, "Kami telah mempunyai komitmen dengan beberapa asosiasi, seperti asoasisi pedagang emas, tekstil, dan sepatu bahwa mereka akan membeli kios di STC bila pembangunannya sudah berjalan." Bambang yakin, kalau komitmen tersebut direalisasikan, kios-kiosnya akan ludes mengingat total jumlah anggota asosiasi itu melebihi kios yang ada di STC. Dan, saat ini kondisinya memang baru sampai tahap pemancangan tiang.

Bagainamapun komitmen pengembang sangat mempengaruhi sukses tidaknya penjualan. Itulah yang terjadi pada TCM. Seperti cerita seorang agen properti yang menjual TCM, kalau jadwal pembangunan TCM telah molor. Seharusnya bulan Mei lalu sudah masuk tahap pembangunan fisik, tapi sampai akhir Mei belum terlihat tanda-tanda pengerjaan. Akibatnya beberapa pembeli mulai menunda cicilannya sampai pengembang melanjutkan pembangunan sesuai yang dijanjikan. Soal lainnya, tidak sedikit pembeli yang masih meragukan pengembang TCM, karena dipandang sebagai pendatang baru di dunia properti.

Dua hal di atas itu kontan dibantah oleh Sutikno. Katanya, progres pembangunan sudah seperti yang diharapkan bahkan lebih cepat daripada yang direncanakan. "Kami membangun tidak hanya berasal dari uang pembayaran pembeli, jadi penyelesaian proyek dapat dipastikan akan sesuai target waktunya," papar Sutikno. Lalu, katanya lagi, "Dalam membangun TCM, PT UE ASSA bekerja sana dengan United Engineers Pte.Ltd. yang sudah berdiri 90 tahun dan berpengalaman membangun pusat perbelanjaan."

Sutikno boleh saja berkata demikian, tapi perlu diingat pengalaman mitra kerjanya itu adalah di Singapura, bukan di Indonesia. Jadi cukup wajar kalau calon pembeli TCM di Surabaya belum mengenalnya. Soal reputasi pengembang itu, setidaknya yang membuat penjualan PTC terbantu. Demikian kata Yafet Kristanto, *Member Broker* ERA Jatimrealty, menilai proyek yang dikembangkan Grup Pakuwon.

Di luar hal-hal tersebut, Yafet memprediksi kalau pasar bisa menyerap kios-kios di tiga TC itu. Namun, dirinya menilai jumlah yang sedang dibangun sekarang sudah pas dengan permintaan saat ini. Bila ada lagi yang memasarkan TC saat ini, dipastikan pasar tidak akan menyerap. Alasannya, masih banyak ruang usaha (ritel) dalam mal baru yang belum semuanya terserap pasar. ■


Sungkono Trade Centre : Paling sedikit penjualannya